|  |  |
| --- | --- |
| Навыки | Что характеризуют |
| Базовые коммуникации | * уметь понимать цели каждой коммуникации (и свою, и собеседника) * внимательно и с интересом относитесь к собеседнику * уметь структурировать предоставляемую информацию от общего к частному, от проблемы к решению * опираться в общении на свои интересы и интересы собеседника * регулировать свои невербальные проявления во время коммуникации, понимать невербальную обратную связь собеседника и менять стратегию общения в зависимости от полученной информации * адаптировать стиль общения под уровень собеседника * во время общения удерживать зрительный контакт с собеседником * заинтересовывать собеседников и вовлекать в обсуждение предлагаемой темы * строить беседу по принципу диалога: задавать вопросы, слушать собеседника, комментировать. * эффективно применять приемы активного слушания * четко и по делу формулировать ответы на вопросы собеседников |
| Убеждения и аргументации | * Умение понимать и формировать свою позицию по теме, осознавать свою точку зрения. У любого вопроса есть разные аспекты, в начале мы видим одну грань, а если задуматься, то можно рассмотреть с разных сторон и сформировать, если не уникальный, то просто «свой» взгляд. В общем-то, полезный навык – думать, анализировать, рефлексировать. * Внутреннее разрешение говорить, чувствовать право говорить, уверенность в том, что Ваше мнение ценно и достойно быть озвученным. Это особенно важно, поскольку часто мы находимся в среде, где люди не то, чтобы не спрашивают наше мнение или приглашают высказаться, у них чаще нет интереса к Вашему мнению либо сильное желание высказаться самим. Поэтому важно уметь начать разговор и уже в процессе привлекать интерес к себе и сообщению. Это можно отнести и к ответу насчёт харизмы: когда человек чувствует свою ценность, он уверенно это транслирует. * Форма сообщения. Это указывает на то, насколько человек умеет излагать свои мысли: удобно по структуре для восприятия, логически корректно, достаточно, убедительно. Это связано с приёмами логики и риторики. * Гибкость и чувствительность в коммуникации. Способность замечать реакции слушателей, реагировать на уловки, умение выбирать подходящий способ общения, в том числе умение отвечать на вопросы аудитории. * Кругозор. Широкий кругозор человека позволяет сделать его аргументацию выразительнее по форме и точнее по содержанию, более чётко сформулировать позицию говорящего. Эрудированность позволяет сделать доказательства более интересными и убедительными. Так, опора в аргументации на подобные примеры из истории, проведение аналогий из разных сфер жизни создают впечатление широты взгляда, высокого уровня экспертного уровня выступающего. Без широкого кругозора и осведомлённости подобного достичь затруднительно. |
| Работы с информацией и принятия решений | * Анализ способов эффективной работы с информацией * Оценка качества получаемой информации * Принятие целенаправленных действий по его улучшению качества получаемой информации * Применение методов и способов контроля точности при обработке информации * Обработка неструктурированной или разнородной информации * Фиксация структуры информации * Определение наиболее удобной формы хранения информации * Формулирование выводов на основе анализа информации * Выбор решения на основе анализа информации * Обоснование выбранного решения * Представление решения коллегам и руководителям |
| Публичных выступлений и презентаций | * Передача информации посредством вербальных и невербальных каналов коммуникации * Развитие эмоциональной компетентности выступающего * Совершенствование лидерских навыков оратора. Преодоление страха публичных выступлений * Мотивирующее начало выступления: протокол, декларированная цель * Эффективная структура презентации: распределение времени, особенности концентрации внимания слушателей * Основная часть презентации: алгоритмы подачи информации для пробуждения интереса слушателей и желания следовать за оратором * Заключение презентации: яркий финал, который является началом совместной работы, побуждением к действию * Мотивация аудитории и соблюдение протокола при выступлении * Деятельность в формате интерактивной презентации: работа с вопросами и возражениями слушателей. Общение с трудными участниками * Анализ выступления, дальнейшее саморазвитие через систему обратной связи и чек-листы |
| Проектного мышления | * Проектное мышление позволяет учитывать ресурсы и время на реализацию задачи * Напоминает творческое мышление, но исключает интуитивный поиск результата * Позволяет находить связи между частями проблемы, выявлять противоречия * Дает возможность подобрать необходимые инструменты для устранения трудностей |